

# Küresel ve çok yönlü hizmetin adresi: “AVS Global Ship Supply”



30 yıldır denizcilik sektörüne küresel anlamda hizmet veren AVS Global Ship Supply Yönetim Kurulu Başkanı Abdülvahit Şimşek, Deniz Ticareti Dergisi'ne konuştu. Şimşek, vermiş oldukları hizmetler ve denizcilik sektörü hakkında açıklamalarda bulundu.

ABDÜLVAHİT ŞİMŞEK / AVS GLOBAL SHIP SUPPLY YÖNETİM KURULU BAŞKANI

## Bize biraz kendinizden ve AVS'nin hikâyesinden bahseder misiniz?

1965 Batman doğumluyum. Ortaöğrenimime 1983 yılında İzmir Aliğa Lisesi'nde başladım. 1986-1991 yılları arasında yönetim bilimleri, iş idaresi ve pazarlama konularında eğitim almak üzere Londra/İngiltere'de bulundum. 1992 yılında Türkiye'ye dönerek İzmir Serbest Bölgesi'nde Anele Uluslararası Dış Ticaret Firması'nı kurdum. Bu firma ile uluslararası sefer yapan gemilere, uçaklara ve catering firmalarına tedarik hizmeti verdik. Bu şirketimizi belli değerlere getirdikten

sonra farklı bir firmaya satışını gerçekleştirdik. Kısaca, uluslararası platformlarda uygulamalarını gördüğüm, ancak Türkiye ve yakın coğrafyada henüz hayat bulmadığını fark ettiğim faaliyet alanlarını, 1996 yılından itibaren kurmaya başlayarak kendi şirketlerimizde iş kolu haline getirdik. Bu minvalde birçok firma kurduk, işlettik, satın aldık ve misyonunu tamamlayanlarını devrettik. (Anele A.Ş., Vatan Konserve, Sirene Denizcilik vb.) Genel itibariyle aile olarak yaklaşık 30 yıldır denizcilik sektörünün farklı alanlarında hizmet vermekteyiz. Ağırıklı

olarak tedarik ve tedarik yönetimi alanında faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Bizler sürekli gelişen bir vizyonla küresel, hızlı ve güvenilir şekilde müşterilerimizin değişkenlik gösteren ihtiyaçlarına geniş bir yelpazede çözümler üretmekteyiz. İzmir kökenli bir firmayız. İstanbul'a geldikten sonra iş vizyonumuzu tekrar gözden geçirdik. Farklı alanlarda faaliyet gösterdiğimiz ticari hayatımızla ilgili olarak, ana iş kolumuz olan denizcilikte ilerleme kararı aldık. Gemi tedariki yapan bir firmamız vardı, bunun üzerinden yeni bir vizyon ile geliştirdiğimiz iş modeli sayesinde, Türkiye'deki müşterilerimize

daha farklı bir hizmet vermeye başlamış olduk.

### **İstihdamla ilgili eğitimini yeni tamamlayan mezunlara bakış açınız nedir, iş olanağı sağlıyor musunuz?**

Şunu belirtmekte fayda var, birçok firma yeni mezunlar ile çalışmazken bizim firmamızda yeni üniversiteden mezunlar için %20 oranında istihdam olanağı bulunmaktadır. Bunu yaparken hem şirket olarak gençlerden faydalanıyoruz, hem de o insanların hayatlarında birer iz bırakmış oluyoruz. Bizim ekibimizde çalışan bazı müdürler oluşan o aidiyet duygusu ile bugünkü konumlarına geldiler. Kişi kendi kulvarını netleştirdiğinde gidip farklı bir işe de girse veya farklı bir yerde de olsa siz onun dünyasında güzel bir yer edinmiş olursunuz. Bundan sonraki süreçlerde de her ne yapacak olursak olalım, sektöre bir katma değer oluşturacağına inandığımız işlere ve çalışmalara odaklanacağız.

### **Ne gibi faaliyetler ile denizcilik sektörüne hizmetler veriyorsunuz?**

Bizler gözümüzü denizcilik sektörü ile açtık diyebiliriz. Onun için denizcilik sektörünü şirket çıkarları doğrultusunda değil, sektörün çıkarları doğrultusunda değerlendiriyoruz. Bu kapsamda Global Ship Supply başlığı altında; Gemi Yönetimi, Gemi Acenteciliği, Kontratlı Gemi Tedariki, Gemi Personel Yönetimi, Gemi Bakım-Onarım-Hurda, Deniz Teknolojileri, Gıda Ticareti hizmetlerini sunuyoruz. Güzel bir yaklaşım ile yapmak istediğiniz işi projelendirdiğinizde, o an için karşılığını alamazsanız da, süreç içerisinde mutlak surette sizi memnun edecek sonuçlarla karşı karşıya kalırsınız. Örnek vermem gerekirse, Dokuz Eylül Üniversitesi'nde "Denizcilik Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi" dersleri verdim. Başkaları bana, "İnsan bilgisini paylaşarak ekmeğine ortak çıkartır mı?" gibi yaklaşımlarda bulundular, ne var ki ben, her zaman sektörün kaliteli insanlar tarafından yönetilmesi halinde pazarın her zaman için büyüyeceğine duyduğum inancı dile getirdim. Çünkü hizmet kalitesinin arttığı yerde mutlaka pazar da büyür.



Bu zamana kadar bilgi birikimimizi sektördeki veya sektöre yeni girecek olan kişilerden hiç esirgemedik. Şuanda bu anlamda sektörde irili-ufaklı bu işi yapan yaklaşık 8-10 firmanın kurulmasına öncülük etmişimdir. Dolayısıyla onlar bir yerlerde yetiştiler, geliştirdiler ve sonuç itibarıyla kendi işlerini kurdular. Burada önemli olan, kopmalar esnasında etik kuralların her zaman gözetildiğinden emin olunmasıdır. Hepimiz büyüyor, gelişiyor ve sonrasında kendi yolumuzu çiziyoruz. Bu durum insanın en doğal hakkıdır.

### **Bildiğimiz kadarıyla yabancı işbirliği yaptığınız ortaklarınız var, onlarla ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?**

Bizler grup olarak çok uzun zamandır yabancılarla karşılıklı iş birliktelikleri geliştiriyoruz. Bunlar stratejik, proje bazlı veya bazen de profesyonel ortaklıklar oluyor. Bunlar küresel düşünen ve küresel çalışmalar yapan insanlar için olmazsa olmazlardır. Yoksa lokal kalırsınız, Türkiye'nin her tarafında olabilirsiniz ama lokal kalmış olursunuz. Biz diyoruz ki; "we are local all of the world" yani biz dünyanın her tarafında

lokaliz. Böyle bir iddiamız var. Neden peki böyle diyoruz? Çünkü biz ürünlerimizle bunu kanıtıyoruz aslında. Bunun esası hem yabancı ortaklıklarımızdan doğan vizyon, hem de kökenlerimize dayanmaktadır. Biraz geçmişimize baktığımızda, biz Anadolu'da doğan medeniyetlerin en son temsilcisi Osmanlı diyelim. Ama her yerdeler. Malta'da, Sudan'da, Kore'de, Asya'da kısaca her yerdeler. Peki, düşününce neden gitmişler? Aslında gittikleri yerlere medeniyet götürmüşler. Ben bu işe ticari tarafından bakıyorum. Ticaret altın bir anahtar ve her kapıyı açar. Ticaretin açamayacağı kapı yoktur. Bizler de gittiğimiz her yere elimizde bir değer götürüyoruz. Bu topraklardan çıkan bazı değerleri bugünün enstrümanları ile o yerlere güzel bir şekilde taşıyalım. Peki, biz bunları söylerken neler yaptık? Bizler şu anda dünyanın 100 ülkesinde yaklaşık 800 noktasında gemilere tedarik networkü oluşturduk. Neler yapıyoruz peki bu noktada? Uzun zamandır hizmet verdiğimiz ve ekmeceklerini yediğimiz Türk armatörüne daha yakın hizmet vermemiz gerektiğini kararlaştırdık. Dünya küreselliğe geçtikçe, artık gemiler de lokal olmaya başladı. Armatörün

gemilerine ikmal yapmamız için gemilerinin yolunun Türkiye'ye düşmesi gerekmiyor. Bizim müşterilerimiz dünyanın her neresinde olursa olsunlar bizden hizmet alabilirler.

## **Peki, siz müşterileriniz herhangi bir yere gitmeden önce oraya gidip onlar için hazırlık yapabiliyor musunuz?**

Bizler de bunun için bir supply networku oluşturduk. Oluşturduğumuz bu supply network ile beraber dünyanın her tarafında yaklaşık 300 ile 400 arasında gemiye tedarik hizmeti veriyoruz. Bizler buna kısaca "Global Supply" diyoruz. Eskiden sadece %100 Türkiye'deki gemilere hizmet verirken, şu anda sadece Türkiye'de %10'una hizmet vermekteyiz. Geriye kalan % 90'lık dilim ise küresel olarak gerçekleşmektedir. Bizler yapmış olduğumuz bu çalışma ile aslında Türkiye ile o ülkeler arasında bir köprü kurmuş olduk. Çünkü biz bir şekilde ticari hacim oluşturmuş bulunuyoruz. Buna aslında bir cazibe merkezi de denilebilir. Çünkü bizler alıcıyız. Dolayısıyla insanlar Türkiye'ye geliyorlar, Türkiye'de sizlerle tanışıyorlar, Türkiye'deki güzellikleri görüyorlar, yani kısaca bir Türkiye algısı oluşuyor. Böylelikle turizme de bir katkısı oluyor.

## **Personel yönetimi hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz, nasıl çalışma yapıyorsunuz?**

Yurtdışı ortaklarımızdan bahsediyoruz, Marlow Navigation isimli firma şu anda 1100 gemiye personel temini hizmeti veriyor. Yani bugün 1100 gemi demek şirket bünyesinde 15 bin kadar personelin olması anlamına gelir. Biz bunların Türkiye temsilciliğini yapıyoruz. Onlar aslında bizim yapmış olduğumuz hizmetin farklı bir versiyonunu oluşturmuşlar. Bizler gıda üzerine hizmet verirken, onlar da personel üzerine hizmet veriyorlar. Bizler de bu hizmeti Türkiye'ye getirmek istedik ve şuanda Türkiye'de de 16-17 gemiye böyle hizmet vermekteyiz.

Crew Management alanında hizmet veriyoruz, burada seçilen personeli armatörün talebi doğrultusunda belirliyoruz aslında. Kimisi Türk personel isterken, kimisi yabancı personel talep

edebiliyor. Genel itibariyle Türk armatörü zabitan kadrosunda Türk personel isterken, alt tayfa grubu içinse fark etmediğini belirtiyor.

## **Sim4Crew nedir, biraz detaylandırabilir misiniz?**

Dünya üzerinde yaklaşık 1,5 milyon gemi personeli var. Biz bu denizciler için İngiliz bir firma ile birlikte "Sim4Crew" adında bir ürün geliştirdik. Dünya üzerinde 2 ülke haricinde tüm ülkelerde denizcilerimizin aynı numara üzerinden kullanabilecekleri bir üründür bu. Bizler diyoruz ki; denizcilerimizin tek cep telefonu hattı olmalı ve dünyanın her bir noktasından istediği kişilerle rahatlıkla ve özel avantajlar ile bu imkânı kullanmalı. Yaklaşık 4500'den fazla limanda ve 120 demir bölgesinde konuşun, internete bağlanın diyoruz kısacası.

## **Edmarnet yazılımı nedir, bize bilgi verebilir misiniz?**

2007 yılında kurulmuş olan EDMAR firmasını satın aldık. Bu firma "EDMARNET" isminde gemi yönetim programını geliştirmiştir ve şu anda 15'in üzerinde armatör firması bu yazılımı tercih ederek gemilerinde kullanmaktadır. Gemi firmalarına yazmış olduğumuz programlar ofis ve gemi olmak üzere iki benzer modülden oluşmakta ve uydu aracılığı ile haberleşme sağlamaktadır. Bilgisayar yazılımı her sektörde olduğu gibi, denizcilik sektöründe de büyük bir önem taşımaktadır.

Ülkemizde bu alanda profesyonel ve denizcilik sektörüne birebir hitap eden bir yazılım bulunmamaktadır. Firmamız bu eksikliğin bilincinde ve sektöre senelerini vermiş, tecrübeli personel yapısı ile uzun yıllar alan bir hazırlanma sürecini geride bırakmış, hazırlanmış olduğu bu programı satışa sunmuştur. Programlarımız içerik olarak çok kapsamlı olmasına rağmen kullanım kolaylığı yanı sıra ihtiyaç duyabileceğiniz her türlü sistemi içermektedir. Ayrıca klas kuruluşlarının aramış olduğu standartlara uyan ve klas denetimlerinden kolayca geçebilen bir alt yapı düzenine de sahip olan programlarımız, çok verimli grafikler ve raporlarla güçlendirilmiş ara yüzü ile kullanım ve analiz kolaylığı da sağlamaktadır.

## **Türk armatörü açısından yüzde kaçlık dilime hizmet veriyorsunuz? Dünya çapında bu rakam nedir?**

Türkiye'de %60-65 oranında Türk armatörüne hizmet veriyoruz. Dünyada ise limandan limana yaklaşık 3 milyon kadar kol var ve biz bunun 400'ne hizmet vermekteyiz.

## **Dünya üzerinde sizin gibi çalışan firmalar var mı?**

Şöyle söylemeliyim ki, bizim gibi çok yönlü olarak denizcilik sektörüne hizmet veren ikinci bir firma yok. Yani küresel anlamda Türkiye'den tüm dünyaya aynı şirket üzerinden çok yönlü hizmet veren tek kurumsal yapıyız.

## **2016'daki ekonomik kriz sizleri nasıl etkiledi?**

Türk armatörlerin yaşamış olduğu ekonomik kriz dolayısı ile bize de yansıdı. Bize yansması şu şekilde oldu, örneğin eskiden ödemeleri 30 günde alıyorsak bu kriz dönemlerinde süre 60 ila 90 gün arasında değişkenlik gösterdi. Bunun dışında farklı bir şeyle karşılaşmadık. Hatta bizler böyle kriz döneminde Türk armatörünün yanındayız, böylelikle aslında armatörün yanında olarak krizi de fırsata dönüştürmüş de olduk. Çünkü ne oldu? Türk armatörü artık bir limana gittiğinde tek bir firma ile görüşüyor. İster Çin'e, ister Rusya'ya, isterse Amerika'ya gitsin, armatör "AVS ile irtibata geçin AVS bizim oradaki tüm ihtiyaçlarımızı karşılansın" diyor. Armatör bir firma ile görüşüyor ve bir ödeme günü alıyor, bu kapsamda diğer tüm zorluklar da ortadan kalkmış oluyor.

## **Son olarak 2017'ye ilişkin sektörel hedefleriniz neler?**

2017 yılı da sıkıntılı geçecek gibi gözüküyor. Ben her inişin bir çıkışı olacağına inanıyorum. Hiçbir şey her zaman inişe geçmez, bir noktaya kadar gelir o noktadan sonra yükselişe geçer. Bizler bu manada aslında şanslı olanlarız. Bunun nedeni çok yönlü çalışıyor olmamız ve riskimizin de çok yönlü dağılıyor olmasından kaynaklanıyor. Dolayısıyla bizler 2017'yi bir büyüme çitası ile belirledik. Bizler ulusal anlamda değil, tamamen küresel olarak düşünmeli ve buna göre hareket etmeliyiz. Ayrıca hedeflerimizi 2019-2020 yılında da halka arz etmeyi düşünüyoruz.